

証券コード：7196

株式会社Casa

2027年1月期

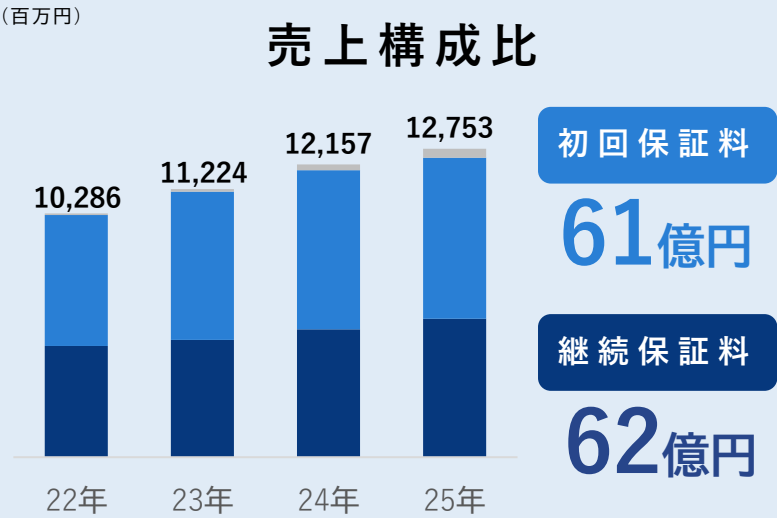
第2四半期 決算説明資料



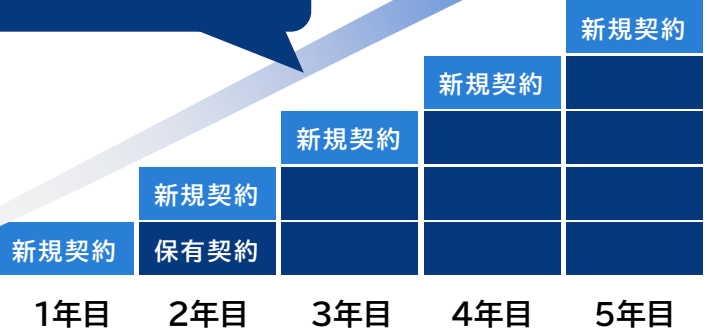
Casa

数字で見るCasa

ストック収益



継続保証料
の積み上げ



財務データ

総資産



151億円

自己資本比率



43.5%

保証金総額



569億円

企業データ



従業員数 (グループ計)

468人 派遣社員含む

平均勤続年数

10.3年

平均年齢

42.6歳

拠点数: 17拠点



※2026年1月期実績

2Q 連結業績 — 売上成長と原価改善

	FY26 2Q計画	FY26 2Q	計画比	前期比
売上高	6,600	6,726	102%	106%
初回保証料	3,151	3,202	102%	105%
継続保証料	3,263	3,351	103%	108%
売上原価	3,472	3,420	99%	99%
紹介手数料	965	981	102%	120%
貸倒引当金繰入額	1,736	1,722	99%	96%
訴訟・処分費用	683	672	98%	94%
営業利益	△224	△99	(+124)	(+44)
経常利益	△185	△62	(+123)	(+32)
親会社株主に帰属する 当期利益	△180	△79	(+101)	(△152)
EBITDA	85	204	239%	130%

※ FY25 特別利益には関係会社株式売却益198百万円

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費等 + のれん償却額 + 償却債権取立益

売上高 計画比102%、前年同期比106%の増加

- 代理店数・保有契約の拡大により、初回保証料は5%増、継続保証料は8%増。
- 承認率の改善や事業用保証における高賃料帯の伸長に伴う単価上昇により、売上高が増加。

売上原価 計画比52百万円、前年同期比31百万円の圧縮

- 紹介手数料は契約件数拡大により20%増加。
一方、高賃料帯の事業用保証拡大により、売上高は6%増加。
- 初期回収の強化により回収率は前年同期比0.9pt改善。
保有契約が拡大する一方、求償債権の伸びを抑制。
- 貸倒引当金繰入額は1,722百万円(計画比1%減、前年同期比4%減)
訴訟・処分費用は672百万円(計画比2%減、前年同期比6%減)

営業利益

売上高の増加と信用コストの圧縮により
営業損失は99百万円となり、計画比124百万円
前年同期比44百万円改善。

EBITDA

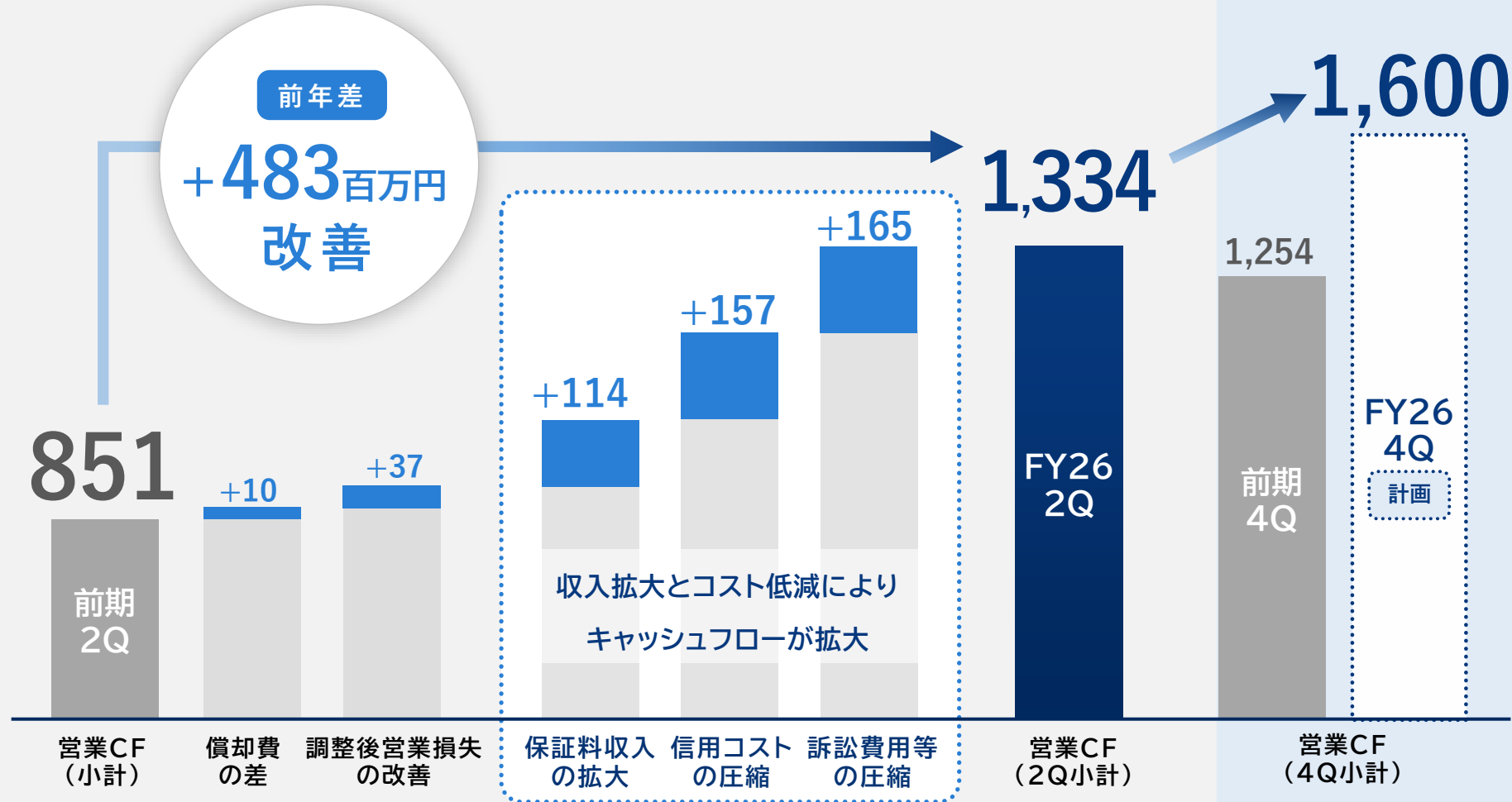
EBITDAは204百万円。計画比239%、前年同期比130%

- 売上拡大に加え、回収力向上による信用コスト改善などにより、
本業のキャッシュ創出力が着実に改善。

保証料収入の増加と信用コストの圧縮により、営業CFが改善

■ 営業CF改善の内訳

(金額単位：百万円)



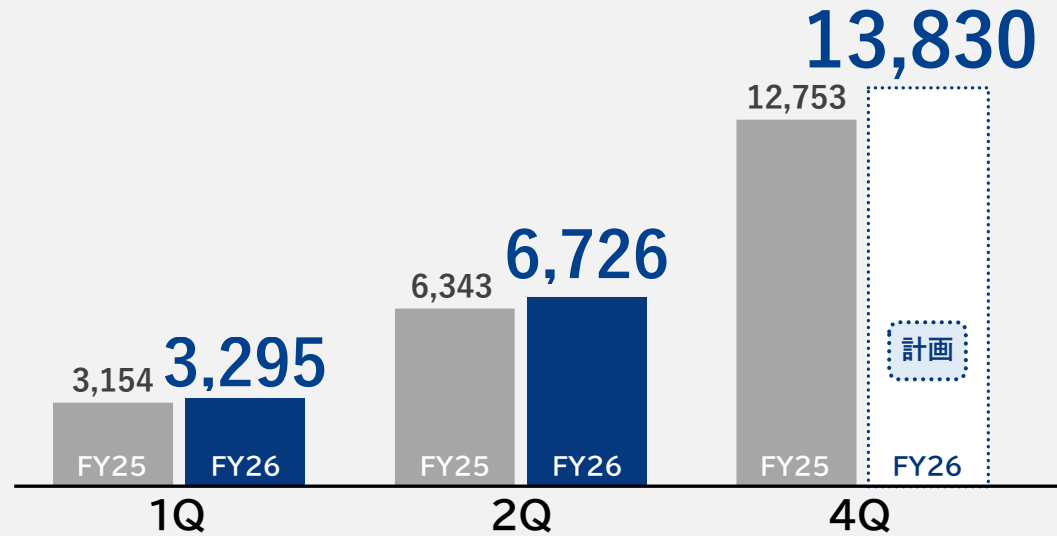
ポイント

- 上期は、保証料収入の拡大と信用コストの改善により、営業CFは1,334百万円まで進捗
- 下期も保証料収入の積み上げと回収強化を継続する一方、信用コストや支出時期等の変動を見極める
- 上期の進捗は良好だが、現時点では上振れを通期計画へ反映せず、営業CF1,600百万円の計画を据え置く

FY26の進捗

■売上高推移

(金額単位：百万円)



■営業利益



上期は改善基調で推移



下期は投資の推進と利益の確保

上期

信用コスト改善で、計画を上回る進捗

- 2Qは売上高、売上原価、営業利益ともに計画を達成
- 新規契約 80千件(前年比+6%)
- 保有契約 714千件、代理店社数 15千社
- 初期回収率 95.8%(前年差+0.9pt)
- 求償債権の伸びを抑制し、貸倒引当金繰入額は1,722百万円(前年比△4.2%)

下期

収益性の改善を推進

- 事業用保証の拡大と重点代理店への営業強化で売上拡大
- 既存代理店の利用促進と新規開拓を継続
- 督促方法の標準化・AI音声ボット導入による業務効率
- 長期滞留債権の圧縮と債権分類別対応を強化
- 訴訟・処分費用の抑制により、収益性の改善を推進

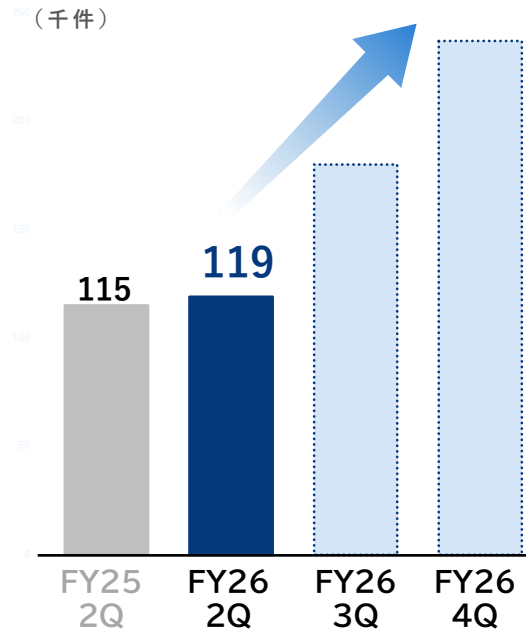
申込件数

既存代理店の利用促進と新規代理店の開拓を推進した結果、申込件数は119千件となり、前年同期比4%増加。

2Q実績

119千件

前年比 104%



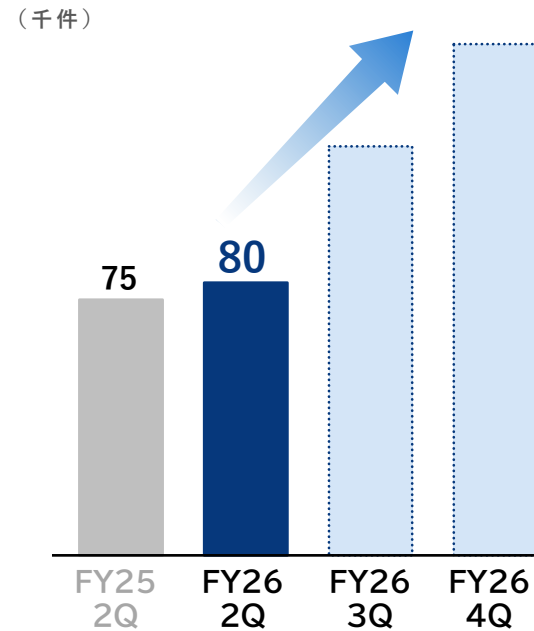
新規契約件数

申込件数の増加に加え、承認率は前年同期比1.9pt改善により、新規契約件数は前年同期比6%増の80千件。

2Q実績

80千件

前年比 106%



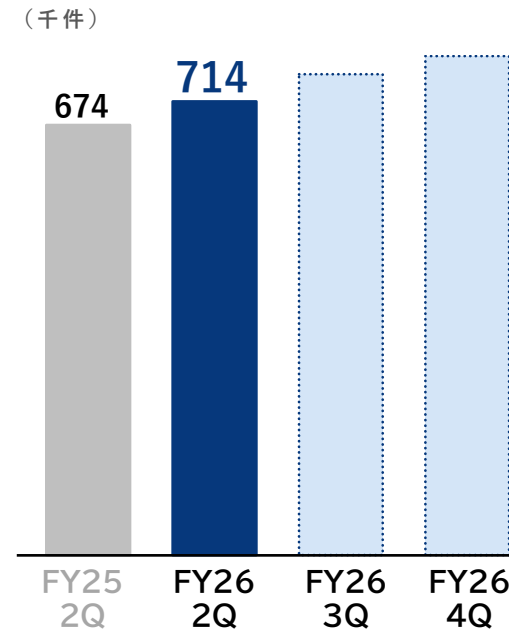
保有契約件数

新規契約の積み上げにより、保有契約件数は前年同期比6%増の714千件。これに伴い、継続保証料は同8.0%伸長。

2Q実績

714千件

前年比 106%



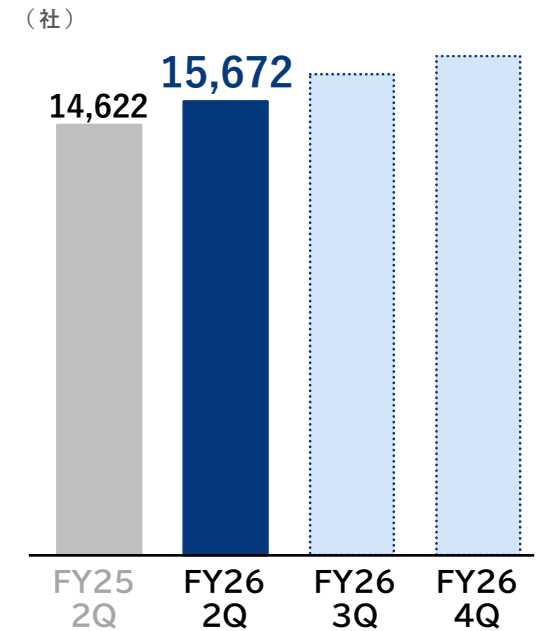
代理店社数

代理店基盤の拡大を通じた既存代理店との取引拡大と新規開拓により、代理店社数は前年同期比7%増の15,672社。

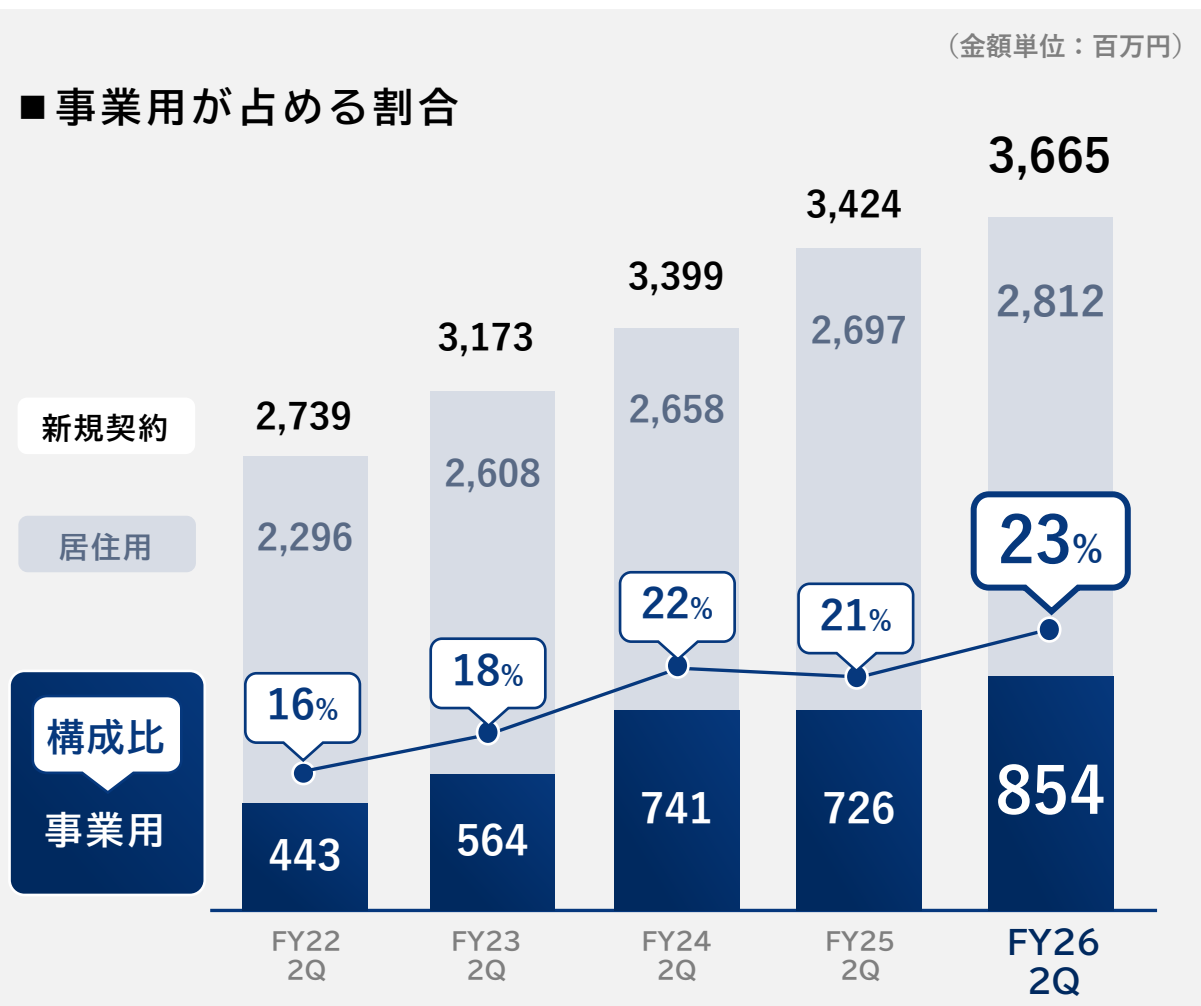
2Q実績

15,672社

前年比107%



事業用保証は件数・構成比ともに拡大



平均賃料帯別 契約件数

高賃料帯が伸長し、事業用保証の単価上昇に貢献

平均賃料帯	FY25 (前期比)	FY26 (前期比)
100万円 以上	133%	153%
50～100万円	77%	184%
30～50万円	99%	116%
～30万円	99%	102%
合計	99%	105%

ポイント

事業用保証は、契約件数の増加に加え、50万円以上の高賃料帯が伸長し、契約単価も上昇。事業用保証の構成比も高まり、売上高の拡大を牽引。

- 事業用保証の売上は前年同期比で増加し、新規契約金額に占める構成比も上昇
- 50万円以上の高賃料帯の契約が大きく伸長し、平均単価の改善を牽引
- 住居用と比較して契約単価が高く、売上構成の改善および収益拡大に寄与

上期実績



商品開発・カスタマイズ

- 管理会社ニーズに応じた商品の開発
- 取引規模に応じた商品カスタマイズ

実績

売上高

6,726百万円

前年比+6%

新規契約件数

80,458件

前年比+6%



事業用保証の拡大

- 商業施設やテナントへの営業活動
- 居住用の既存代理店への提案

実績

事業用契約金額

822百万円

前年比+17%

契約単価

145千円 → **162**千円

前年比+12%

下期施策

主要代理店に対するサービス強化

- 主要代理店の取扱拡大と既存取引の深耕
- 顧客のニーズに合った取引条件・保証範囲の提案
- 高額案件取り扱い業者に対する営業強化



新規代理店の獲得強化

- 大手・中堅代理店の新規開拓を強化
- 新規代理店の取引促進
- 提案強化による獲得拡大



稼働率・利用率の改善

- 導入後の利用促進を強化
- 稼働率・利用率・1社当たり契約件数を向上
- 新規獲得代理店の速やかな稼働



回収力向上により債権増加を抑制、貸倒引当金も減少

回収率推移

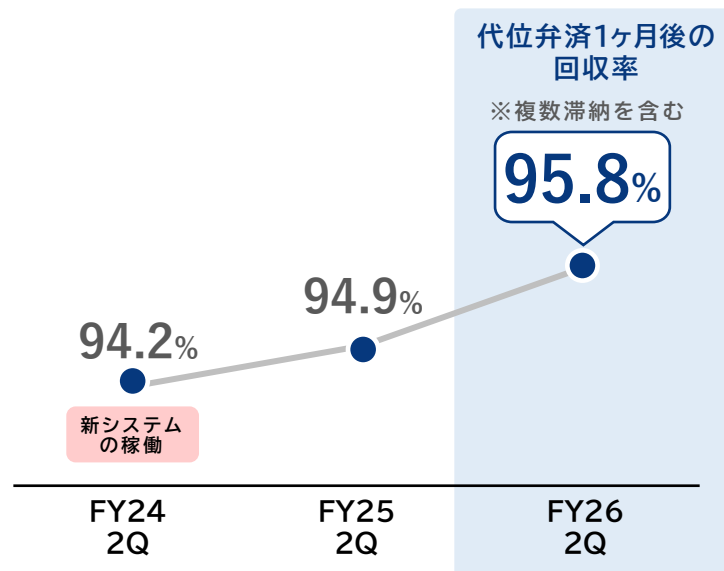
FY24→FY25

FY25→FY26

回収率

↑ 0.7pt
改善

↑ 0.9pt
改善



初期回収の強化により、回収率は95.8%まで上昇し、未回収債権の長期化抑制につながっており、年々改善。営業CFも着実に改善。下期も回収力のさらなる向上を図る。

求償債権・保有件数の推移

FY24→FY25

FY25→FY26

保有件数

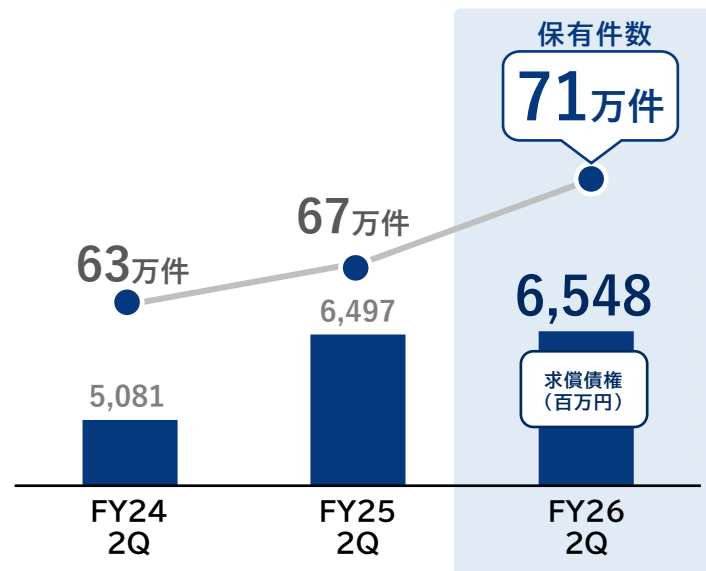
↑ 6.3%増

↑ 5.9%増

求償債権

↑ 1,416
百万円

↑ 51
百万円 (抑制)



保有契約件数が前年同期比5.9%増加。求償債権は同0.8%増にとどまり、債権残高の増加を抑制。債権の長期化が抑制され、前年からの残高の伸びも抑制。

貸倒引当金繰入額の推移

FY24→FY25

FY25→FY26

売上高比

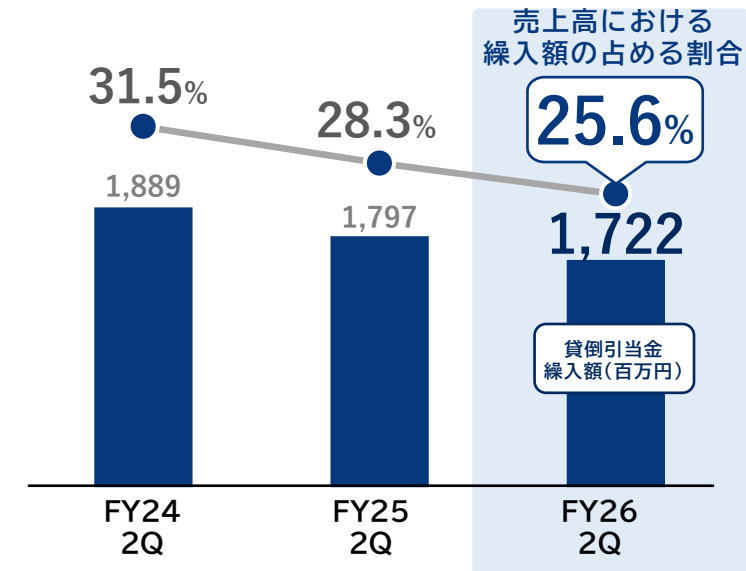
↓ Δ3.1pt

↓ Δ2.7pt

貸倒引当金繰入額

↓ Δ91
百万円 (圧縮)

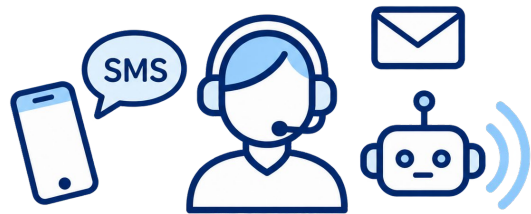
↓ Δ74
百万円 (圧縮)



回収力の改善と求償債権の増加抑制により、貸倒引当金繰入額は前年同期比4.2%減少。売上高に対する比率も2.7pt低下。

① 初期回収の前倒し

- 架電対象の見直しによる初期接触率の向上
- 督促方法の標準化による回収率の向上
- AI音声ボットによる受電対応の強化



回収率

初期対応を前倒し、未回収債権の長期化を未然に抑える債権管理へ

② 長期滞留債権の圧縮

- 案件レビュー強化による長期債権の圧縮
- 長期化要因の分類による滞留抑制
- 債権分類別の対応強化による回収促進



求償債権金額

債権特性に応じた対応により、事業規模の拡大と求償債権が比例しない構造へ

③ 訴訟・処分費用の抑制

- 手続き精度向上による遅延防止
- 書類到着から訴訟着手までのリードタイム短縮
- 委任先のモニタリングによる回収効率の向上



訴訟費用

訴訟の迅速化と委託先管理の強化により、回収効果と費用の最適化を図る

人に依存せず、仕組みにより成長できる事業基盤をつくる

3つのステップで業務改革を推進

業務が見える化

- 重点業務10～20件を選定
- 工数・品質・負荷を把握

改善対象を明確化

業務構造を変える

- 廃止・統合・再配分
- システム化・自動化

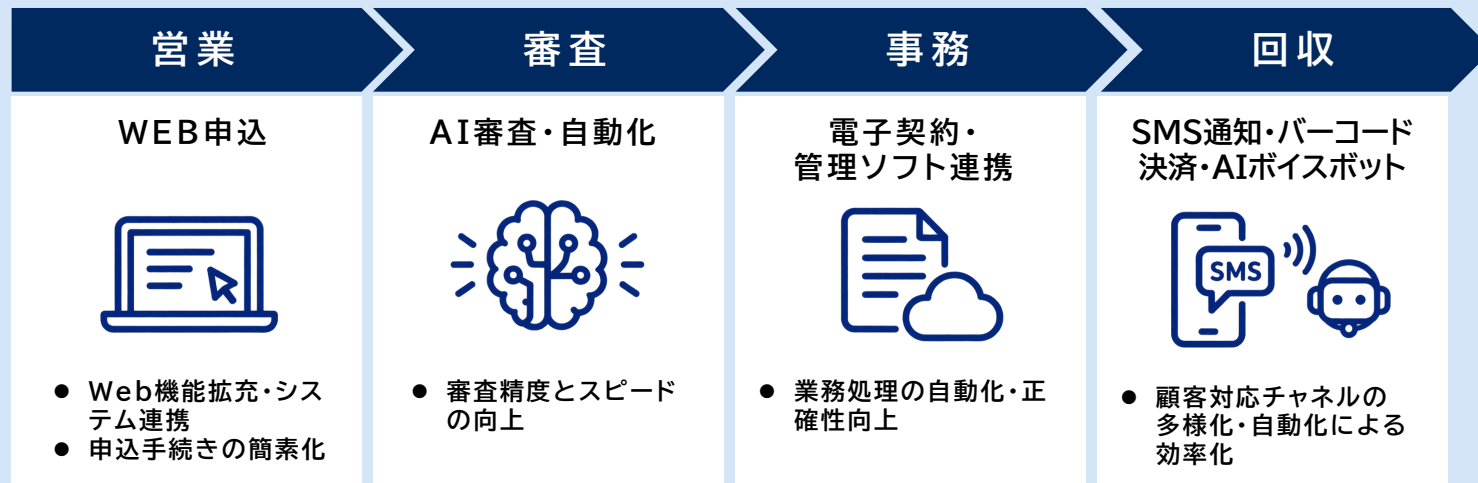
人に依存しない業務への転換

効果を測り横展開

- Before／Afterで工数・品質・残業を確認
- 成功した改善を他業務へ展開

成果を定着させ全社へ展開

業務プロセスの標準化・自動化



オペレーションの改善を通じて成果を高め、組織全体への効果につなげる



事業拡大を支える安定した
業務基盤の強化

業務の仕組みを強化し、安定したオペレーションで持続的な成長を実現

業務基盤の強化



オペレーションの改善

業務効率の向上

- ・処理スピードの向上
- ・ミス・手戻りの削減
- ・対応品質の安定化

安定したサービス提供

- ・顧客対応の迅速化・均質化
- ・顧客満足度の向上
- ・スケーラブルな運営体制

データ活用の促進

- ・業務データの蓄積・分析
- ・改善サイクルの高速化
- ・新たな付加価値の創出

成果の向上

売上の向上

- ・対応キャパシティの拡大
- ・新規・既存取引の拡大
- ・顧客満足度の向上による継続率の改善

利益の向上

- ・業務効率化によるコスト削減
- ・高付加価値業務へのシフト
- ・収益性の改善

組織への効果

人材の定着

- ・教育・成長機会の提供
- ・働きがいの向上
- ・離職率の低下

残業時間の圧縮

- ・業務の平準化
- ・無駄な作業の削減

持続的な成長と、企業価値の向上



事業拡大を支える効率的な業務基盤の構築



収益力の向上と持続的な成長



人が育ち、長く働ける組織の実現

学びを標準化し、現場での実践を定着させることで、人材育成を組織の成果につなげていく

基本方針

人に依存する組織から、仕組みで成果を出し続ける組織への転換を支える。

特徴

- 成長ステージ別の学習設計
- 集合研修 + eラーニング
- キャリアステージ別の研修

育成の考え方



目標設定



役割ごとの期待行動・KPIを明確化

フォロー



1on1・レビューで実践状況を確認

標準化



成功事例・業務ルールを横展開

評価・改善



行動と成果を可視化し、改善を継続

ともに学び、ともに成長し、未来をつくる。

Casaアカデミー

人が育ち、組織が強くなる仕組みを、ここから。

目指す人物像

考え、行動し、未来を創る。

一人ひとりの可能性を信じ、知識と社会に新鮮な生み出す人材を育てます。

私たちが育てたい6つの力

考える	行動する	巻き込む	挑戦する	価値を創る	未来を拓く
-----	------	------	------	-------	-------

一人ひとりの成長が、Casaの未来を創る。

※画像はイメージです

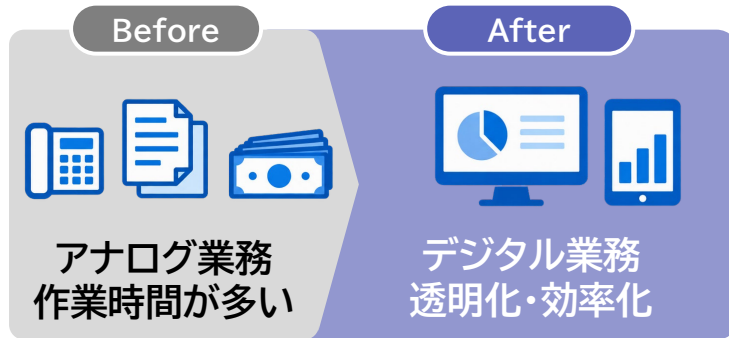
COMPASS

- テクノロジーで作る次世代の賃貸経営
- Owner WEB リニューアル
- 自主管理オーナーとの接点拡大



家賃市場の現状

アナログな 自主管理市場の変革



自主管理家主市場規模

916万戸

保有戸数が少ない・
トラブル限定的・
リスク軽減ニーズ

戸建・区分

113万人

問合せ増加・多様な
トラブル・効率化ニーズ

一棟・兼業小規模

77万人

戦略的ターゲット

デジタルネイティブ世代を ターゲット

効率化ニーズの高い自主管理家主



COMPASSのテクノロジーで 賃貸経営を変える

電子契約・Owner WEB・データ活用により、募集から契約、更新・問合せ対応までをデジタルで一元化。家主の手間を減らし、効率的で安心な賃貸経営を実現。



保証基盤を活かし、家主支援へ拡張

保証を入口にタッチポイントを増やし 賃貸経営をトータルに支援

① Casaの保証基盤

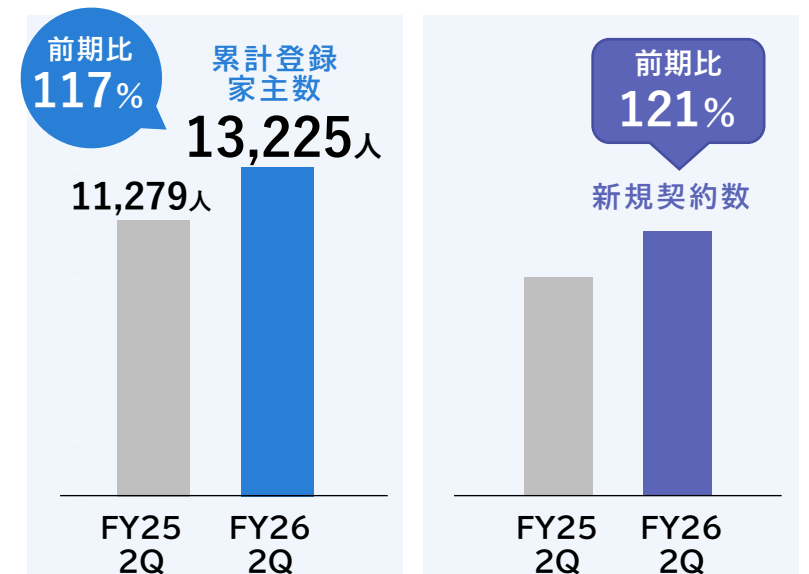
既存の家賃保証サービス・問合せの一次受け

② オーナー視点のサービス設計

自主管理家主の手間・不安に寄り添う

③ 自主管理家主向けシステムの浸透

Owner WEBを通じた顧客とのリレーションの深耕



新・Owner WEB



家賃保証



入居者募集



退去立会



入居者対応サービス



更新契約



電子契約



集金代行



UIを刷新し、オーナー接点を強化。保証・更新・周辺サービス利用を促進。

オーナー獲得に向けた取り組み

WEB広告

- 検索広告
- P-MAX
- 動画広告(YouTube/SNS)
- バナー広告

会員登録

- 資料請求
- 会員登録

Owner WEB 利用

- 物件登録
- 各種手続き
- 契約管理

サービス利用・契約

- 家賃保証
- 家財保険・孤独死保険
- 入居者対応サポート
- 更新代行サービス

継続・拡大

- 更新契約の増加
- 周知サービスの利用拡大
- 長期的な取引関係へ



UI/UX刷新

見やすく、使いやすい
画面へ改善



PC・スマホ対応

24時間場所を問わず
利用できる導線を整備



CRM活用の基盤

保証・更新・周辺サービスの
利用促進へ

サービス提供開始

賃貸借契約の 更新代行サービス

更新業務の手間を削減し
オーナー負担を減らす

既存会員基盤の活性化とCRM化により、売上成長と収益性向上を目指す

成長戦略のポイント



Owner WEBは単なる機能改善ではなく、
既存会員の収益化を進める営業プラットフォーム



新規獲得依存ではなく、
既存会員の再利用・初回利用・更新契約で売上を拡大



デジタル導線とCRM活用により、
営業の再現性と効率性を高める

売上拡大のメカニズム



会員セグメント化

- A 保証利用経験あり
- B 保証未利用
- C 更新対象



デジタル接点

- メール
- Owner WEB
- 動画
- 説明会



申込・契約

- 保証申込
- 更新契約



売上拡大

- 再利用増
- 初回利用増
- 更新売上

主要な収益ドライバー

再利用拡大 保証利用経験者への追加利用・全戸保証提案

初回利用獲得 未利用会員を保証契約へ転換

更新契約 更新タイミングを捉え、電子契約へ誘導

LTV向上 将来的に修繕・原状回復など周辺サービスへ拡張

今後の展開ポイント

- ✓ 既存会員基盤の深耕により、売上成長の確度を高める
- ✓ 問合せ対応型からCRM型へ転換し、スケーラビリティを向上
- ✓ デジタル化により営業生産性向上・収益性改善を期待
- ✓ 更新契約＋周辺サービスの拡大で、継続収益源を多層化



大家の会

自主管理オーナー向け
セミナーを開催

- 参加者30名
- 会員登録15名



女性大家向けセミナー

女性限定向け自主管理家主コミュニ
ティと合同でセミナー&交流会を開催

- スポンサーとなり様々なオーナー
からの相談を受ける



大家向けセミナー

自主管理オーナー向け
コミュニティイベントを開催

- 会員向けにエンゲージメントを
高めるリアルイベント



〈第14回〉J-REC全国事例研究会

ブース出展を通じて、全国の
自主管理家主へサービスを紹介

- 全国の大家会の代表やインフルエン
サーに対してコミュニケーション



大家の会

自主管理オーナー向け
セミナーを開催

- 参加者35名
- 会員登録18名



関東大家祭り 2026

大家・不動産投資家が、2,000人超。
一日で、学んで・出会って・つながる祭り。

- 大規模イベントへの出展
- 自主管理を訴求



YouTube チャンネル

YouTubeやSNSでの発信により、
自主管理オーナーへの認知度が向上



【愛ある大家さん】入居者の人生に寄り添う「二代目
大家」神吉さんの不動産哲学【前編】



【サラリーマン大家の中古物件購入】現状有姿と契約
不適合責任



【カンボジア特別編 #3 最終回】鈴木が解説！カンボジ
ア物件は投資先としてありなのか？アナン社長に聴...



41棟434室の中島亮、大家業成功のための「現実」を全部
話します！実は「めちゃくちゃ優しい人」だった



【初心者向け】キャップレート(還元利回り)の基本と予
想する方法



水漏れ・騒音・悪臭...賃貸トラブル発生時の正しい対応
方法とは？

養育費保証 PLUS

- ・ 民法改正の施行
- ・ 養育費をめぐる取り組み



民法改正の施行(2026年4月施行開始)

養育費保証 PLUS Casa

新たに導入された養育費に関する3つの制度

01 法定養育費制度

従来



協議



家庭裁判所

取り決めが無いと請求できない

協議手続きが必須

改正後



任意



1人あたり
月額2万円請求可能

¥



離婚時に取決めがなくても、請求可能

02 養育費の先取特権(差押えの簡素化)

従来



「債権名義」取得



公正証書や調停調書が必須

公正証書や調停調書などの「債務名義」を取得してから強制執行する必要がある

改正後



養育費の取決め文書

差押えの
申し立て可能

養育費の取決めについて作成した文書であれば債務名義不要で、裁判所に差押えを申し立て可能

03 離婚後の共同親権の導入

従来

単独親権者



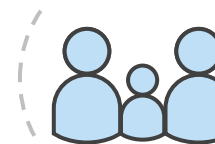
単独親権が原則



離婚すると必ず一方だけが親権者となる

改正後

共同親権者



子どもの利益を尊重

父母双方を親権者とする「共同親権」を定めることが可能

日本ひとり親就労推進協議会を通じた意見交換・政策提言



企業と行政が連携して目指す3つの基盤づくり



Casaが加盟する「日本ひとり親就労推進協議会」の活動として、こども家庭庁・横浜市との意見交換会に参加。ひとり親家庭を取り巻く課題について、加盟企業8社と行政それぞれの立場から意見交換を行いました。

関連する取り組み(2026年6月 政策提言)

- 1 正社員登用の奨励制度の創設
- 2 養育費確保制度の全国展開
- 3 児童扶養手当「早期卒業者」への奨励金制度の導入
- 4 就職前支援・定着支援制度の拡充

2Qの取り組み

夏休み宝探し&法律クイズラリーを開催



親子 **9組**

総勢 **23名**

開催日	共同開催	対象
2026年8月2日	株式会社Feliz	ひとり親家庭の親子

ひとり親支援団体である株式会社Felizと共同で親子イベントを開催いたしました。親子で協力してクイズに挑戦し、笑顔あふれる時間を提供。今後も、養育費に関する相談支援だけでなく、“こどもの未来を守る取り組み”を継続していきます。



株式会社 Feliz



株式会社 Casa



Casaは

人々の健全な住環境の維持と
生活文化の発展に貢献し、
豊かな社会を実現します。

誰もが安心して住める社会へ。



ご 留 意 事 項

- 本資料は、当社の事業および業界動向に加えて、当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性がつきまっています。
- すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。
- 当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。
- 本資料における将来の展望に関する表明は、2026年9月10日現在において、利用可能な情報に基づいて、当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。

